



## Das sagt die Presse:

### Computer Reseller News, 31. Juli 2009

#### **Dell schließt ersten Distributionsvertrag in Deutschland von Dr. Matthias Hell**

**Als Dell Anfang 2008 ankündigte, einen eigenen Vertriebschannel aufzubauen, wollte der einstige Direktvertriebler das ohne Hilfe von Distributoren bewerkstelligen. Doch folgte die Kehrtwende: In den USA läuft der Dell-Vertrieb mittlerweile über Ingram Micro und Tech Data und auch in Deutschland hat der Hersteller nun einen ersten Distributionspartner.**

Nachdem der einstige Direktvertriebler Dell in den USA bereits seit Ende beim Vertrieb auf die Broadliner Ingram Micro und Tech Data setzt (CRN berichtete), hat der Hersteller nun auch in Deutschland einen ersten Distributionsvertrag geschlossen: Der Föhrener IT-Dienstleister IT-Haus wird künftig das gesamte Dell-Drucker-Portfolio (Drucker, Optionen und Supplies) vermarkten. IT-Haus ist bereits seit Längerem als »Dell Certified Partner« tätig und übernimmt für den Hersteller Reparaturen in den Bereichen PC und Notebook sowie Server.

Patric Hösbacher, Channel Development Manager Indirect Channel bei Dell, betont: »Der konsequente Ausbau der Marktposition im Bereich Business-Drucker mit einer kontinuierlich erweiterten Angebotspalette bleibt ein wichtiges strategisches Ziel von Dell. Mit unserem heutigen breiten Produkt-Portfolio, das die spezifischen Anforderungen unterschiedlicher Marktsegmente kostenoptimiert abdeckt, sehen wir uns hier sehr gut aufgestellt. Und wir sind sicher, dass wir mit IT-Haus genau den richtigen Partner gefunden haben, um unser Druckergeschäft weiter auszubauen.«

### Channel Partner, 31. Juli 2009

#### **Dell schließt ersten Distributionsvertrag ab**

**Nach langem Suchen, aber auch Zögern hat Dell auch in Deutschland einen Distributionsvertrag abgeschlossen. Der Distributor ist die das Handels- und Systemhaus IT-HAUS mit Hauptsitz in Föhren bei Trier - und nicht Tech Data oder Ingram Micro, über die Dell in den USA vertreibt.**

Dem Vertrag zufolge vertreibt das IT-HAUS deutschlandweit das gesamte Dell-Drucker-Portfolios (Drucker, Optionen und Supplies). Es ist seit einiger Zeit "Dell Certified Partner" und repariert für Dell PCs und Notebooks sowie Server.

Der Distributor vertreibt eigenen Angaben zufolge "Hardware, Software und Verbrauchsmaterialien in ganz Deutschland und dem angrenzenden Ausland". Es hat über 100 Mitarbeiter und erzielte eigenen Angaben zufolge 2008 einen Umsatz von 55 Millionen Euro. Ulrich Simon, Geschäftsführer der Föhrener, erklärte, sein Haus runde mit dem Dell-Vertrieb "das Drucker-Sortiment entscheidend ab". Patric Hösbacher, Channel Development Manager

Indirect Channel bei Dell, erklärte, "der konsequente Ausbau der Marktposition im Bereich Business-Drucker" bleibe "ein wichtiges strategisches Ziel von Dell".

Dells Drucker-Angebot reicht laut eigenen Angaben "von All-in-One-Tintenstrahldruckern über Farb- und Schwarzweiß-Laserdrucker bis hin zu Multifunktions-Laserdruckern". ([wl](#))

## **Channelinsider, 31. Juli 2009**

### **Dell geht mit seinen Druckern ins IT-Haus von Ralph Beuth**

**Der Direktversender hat mit der Föhrener IT-Haus GmbH einen Distributionsvertrag geschlossen. Die Vereinbarung sieht die deutschlandweite Vermarktung des gesamten Dell-Drucker-Portfolios (Drucker, Optionen und Supplies) durch IT-Haus vor.**

Das Handels- und Systemhaus IT-Haus mit Hauptsitz in Föhren bei Trier ist der erste Distributionspartner von Dell, der in Deutschland Dell-Drucker einschließlich Zubehör wie Tintenpatronen und Tonerkassetten vertreibt. IT-Haus ist bereits seit Längerem als »Dell Certified Partner« tätig und übernimmt für Dell Reparaturen in den Bereichen PC und Notebook sowie Server.

Ulrich Simon, Geschäftsführer der IT-Haus GmbH, erklärt: »Generell nehmen wir in unser Lösungsangebot nur Produkte auf, die ein hohes Absatzpotenzial versprechen. Wir sind der festen Überzeugung, dass Dell mit der Entwicklung energieeffizienter und ressourcenschonender Drucker hier genau den richtigen Weg eingeschlagen hat. Denn im Business-Bereich sehen wir eindeutig eine steigende Nachfrage nach Produkten, Lösungen und Technologien, die zur Energiekostensenkung beitragen.«

Patric Hösbacher, Channel Development Manager Indirect Channel bei Dell, betont: »Der konsequente Ausbau der Marktposition im Bereich Business-Drucker mit einer kontinuierlich erweiterten Angebotspalette bleibt ein wichtiges strategisches Ziel von Dell. Mit unserem heutigen breiten Produkt-Portfolio, das die spezifischen Anforderungen unterschiedlicher Marktsegmente kostenoptimiert abdeckt, sehen wir uns hier sehr gut aufgestellt. Und wir sind sicher, dass wir mit IT-Haus genau den richtigen Partner gefunden haben, um unser Druckergeschäft weiter auszubauen.«

## **Portal der Wirtschaft, 31. Juli 2009**

### **Dell schließt Distributionsvereinbarung mit IT-Dienstleister IT-HAUS**

**Dell hat mit der Föhrener IT-HAUS GmbH einen Distributionsvertrag geschlossen. Die Vereinbarung sieht die deutschlandweite Vermarktung des gesamten Dell-Drucker-Portfolios (Drucker, Optionen und Supplies) durch IT-HAUS vor.**

Das Handels- und Systemhaus IT-HAUS mit Hauptsitz in Föhren bei Trier ist der erste Distributionspartner von Dell, der in Deutschland Dell-Drucker einschließlich Zubehör wie Tintenpatronen und Tonerkassetten vertreibt. IT-HAUS ist bereits seit Längerem als „Dell Certified Partner“ tätig und übernimmt für Dell Reparaturen in den Bereichen PC und Notebook sowie Server.

Ulrich Simon, Geschäftsführer der IT-HAUS GmbH, betont: „Mit der neuen Distributionsvereinbarung runden wir unser Drucker-Sortiment entscheidend ab. Generell nehmen wir in unser Lösungsangebot nur Produkte auf, die ein hohes Absatzpotenzial

versprechen. Wir sind der festen Überzeugung, dass Dell mit der Entwicklung energieeffizienter und ressourcenschonender Drucker hier genau den richtigen Weg eingeschlagen hat. Denn im Business-Bereich sehen wir eindeutig eine steigende Nachfrage nach Produkten, Lösungen und Technologien, die zur Energiekostensenkung beitragen."

Patric Hösbacher, Channel Development Manager Indirect Channel bei Dell, betont: „Der konsequente Ausbau der Marktposition im Bereich Business-Drucker mit einer kontinuierlich erweiterten Angebotspalette bleibt ein wichtiges strategisches Ziel von Dell. Mit unserem heutigen breiten Produkt-Portfolio, das die spezifischen Anforderungen unterschiedlicher Marktsegmente kostenoptimiert abdeckt, sehen wir uns hier sehr gut aufgestellt. Und wir sind sicher, dass wir mit IT-HAUS genau den richtigen Partner gefunden haben, um unser Druckergeschäft weiter auszubauen."

Das Drucker-Portfolio von Dell reicht von All-in-One-Tintenstrahldruckern über Farb- und Schwarzweiß-Laserdrucker bis hin zu Multifunktions-Laserdruckern.

## **Heise resale, 03. August 2009**

### **IT-Distribution: Während es in Linden regnet, scheint in Trier die Sonne von Damian Sicking**

#### **Zwei Firmen - zwei Schicksale**

Lieber IT-Haus-Geschäftsführer Ulrich Simon,

sicher haben Sie das Drama um den Distributor COS mitbekommen. Nur eine Woche nach dem Verkauf der COS mitsamt der Muttergesellschaft Tiscon an den unbekanntenen russischen Investor KCK Associates und seine deutsche Tochter Greengold, stellt COS Insolvenzantrag. Ebenfalls betroffen: die COS-Schwestergesellschaft E-Logistics (Primustronix).

Eine seltsame, eine eigenartige Geschichte. Was ich besonders eigenartig finde, ist, dass die Verantwortlichen auf Seiten der Altgesellschafter, also der Vorstand der Beteiligungsgesellschaft Arques, wie auch der Ex-Tiscon- und COS-Vorstand Michael Krings jetzt aus allen Wolken fallen und überrascht und fassungslos darüber sind, dass der russische Neugesellschafter COS über die Klinge springen läßt. Eigenartig ist dies nämlich aus dem Grunde, dass die Beteiligten am Geschehen von dieser Entwicklung sehr überrascht sind, unbeteiligte Marktbeobachter und Branchen-Kenner hingegen nicht.

So fragten wir von heise resale uns nach der Bekanntgabe des Tiscon-Verkaufs, was ein Investor, der von der IT-Branche und speziell von der IT-Distribution "so viel Ahnung hat wie die Kuh vom Sonntag)", mit dem Distributor COS vorhabe. Eine "strategische Komponente, eine unternehmerische Vision" jedenfalls konnten wir nicht erkennen. Und dass dann auch noch mit dem Greengold-Chef Hans Halbach ein Mann den Vorstandsposten bei Tiscon/COS übernahm, der von der IT-Branche ebenso viel versteht wie die bereits erwähnte Kuh, ließ ebenfalls nichts Gutes ahnen. Daher gaben wir damals auch unserer Kolumne die Überschrift "COS/Tiscon nach dem Verkauf vor ungewissem Schicksal".

Natürlich steht jetzt auch der Vorstand von Arques in einem schlechten Licht da. Zu Recht. Vielleicht haben die Arques-Leute sogar den Beteuerungen der Russen geglaubt, dass diese die Firmen weiterführen und das dringend benötigte Geld zur Liquiditätssicherung zur Verfügung stellen wollten. Aber dann haben sie es geglaubt, weil sie es glauben wollten. Denn sicher waren sie froh, jemanden gefunden zu haben, der ihnen das Problem Tiscon/COS vom Hals schaffte.

Lieber Herr Simon, warum schreibe ich Ihnen das? Ganz einfach, weil Sie als einer der Geschäftsführer des "Neu-Distributors" IT-Haus zweifelsohne ein ganz besonderes Interesse am Distributionsgeschehen haben werden. Sie dürfen sich seit letzter Woche Deutschlands erster Dell-Distributor nennen. Also nicht die weltweit operierenden Distributionsriesen Tech Data oder Ingram Micro, sondern das Unternehmen IT-Haus in Föhren bei Trier mit rund 100 Mitarbeitern und zirka 55 Millionen Euro Umsatz. Ich denke, da darf man durchaus gratulieren.

Es ist für Sie und auch für Dell ein Start in eine neue Phase. Denn das IT-Haus hat keine Erfahrungen als Distributor (in Ihrer Unternehmensbeschreibung bezeichnen Sie sich selbst als Systemhaus oder als "Handels- und Systemhaus"), und Dell hat ebenfalls keine Erfahrungen mit dem zweistufigen Vertrieb über Groß- bzw. Zwischenhändler. Die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Dell ist auf das Druckersegment begrenzt, was Sinn macht; zum einen, um überhaupt erst mal Distribution zu lernen, und zum anderen, weil IT-Haus über eine ausgewiesene Kompetenz im Bereich Drucken verfügt. Besondere Beachtung erhielten Sie dadurch, dass IT-Haus seit 2005 alleiniger Lieferant der Deutschen Bahn für Druckerverbrauchsmaterial ist. Im Jahr 2006 wurde Ihr Unternehmen von der DB sogar als Lieferant des Jahres ausgezeichnet.

Während man bei COS in Linden also derzeit sehr deprimiert ist, sind Sie und Ihre Mitarbeiter richtig gut drauf. Während über Linden eine dunkle Wolke hängt, lacht bei Ihnen am Himmel die Sonne. Aus Anlass des zehnjährigen Bestehens erklärten Sie und Ihre Geschäftsführerkollegen im vergangenen Jahr, den Umsatz bis zum Jahr 2012 auf über 100 Mio Euro verdoppeln zu wollen. Jetzt, mit dem Distributionsvertrag von Dell in der Tasche, haben Sie Ihre Planung vermutlich schon nach oben angepasst.

Beste Grüße

Damian Sicking

Weitere Infos unter:

IT-HAUS GmbH  
Marketing  
Europa-Allee 28  
54343 Föhren  
Tel. 0 65 02 – 92 08-530  
marketing@it-haus.com